

# DIE 27 PROFITABELSTEN NISCHEN IM INTERNET



# DIE 27 PROFITABELSTEN NISCHEN IM INTERNET

## VERÖFFENTLICHT VON

Kris Stelljes GmbH  
Friedrichstraße 88  
10117 Berlin

© Kris Stelljes GmbH  
Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Dokument darf gerne unverändert weitergegeben und geteilt werden.

## ÜBER KRIS STELLJES



Kris Stelljes hat es vom einfachen Fließbandarbeiter zum Internet-Unternehmer mit mehreren Millionen-Geschäften im Internet geschafft. Er ist mit knapp 100.000 Follower einer der bekanntesten Internet-Unternehmer im deutschsprachigen Raum.

Des Weiteren hat er zweimal in Folge - 2016 und 2015 - den Tiger-Award für den besten Online-Marketer des Jahres gewonnen.

Er besitzt diverse Online-Unternehmen in den Bereichen Online Marketing, Fitness und Gesundheit, Dating sowie NLP und Persönlichkeitsentwicklung.

Seine immer weiter wachsenden Social Media Kanäle nutzt er dazu, anderen Menschen wertvolle Inhalte zum Thema Online Marketing, Unternehmensführung und Persönlichkeitsentwicklung bereit zu stellen und sie zu motivieren.

Durch seinen tiefgründigen Content und seine packenden Vorträge ist er binnen kürzester Zeit zum Vorbild und zur Leitfigur von tausenden erfolgreichen und angehenden Unternehmern geworden.

## Herzlichen Glückwunsch!

Die Tatsache, dass du diesen Report gerade liest, zeigt mir, dass du dich - vielleicht weniger, vielleicht mehr - dafür interessierst, dein eigenes digitales Infoprodukt zu erstellen und automatisiert und tausendfach über das Internet zu verkaufen.

Und dazu kann ich dir wirklich nur gratulieren, denn bisher haben nicht alle Menschen das Potenzial erkannt, das ein digitales Infoprodukt für sie und ihr Leben haben kann.

Ich selber habe mir mit Hilfe meiner digitalen Infoprodukte in den vergangenen Jahren ein Millionen Internet Business aufgebaut - und dieser Erfolg kommt nicht von ungefähr, denn digitale Infoprodukte haben eine Menge Vorteile (auch für dich!).

- Ein Infoprodukt musst du **nur ein einziges Mal** erstellen.
- Der Aufwand der Erstellung ist **minimal**.
- Die Kosten dafür sind **extrem gering**.
- Du benötigst **keine Vorkenntnisse oder Vorerfahrung**.
- Ein Infoprodukt lässt sich **automatisiert** über das Internet verkaufen.
- Der Bedarf nach Informationen und Wissen ist **größer** als je zuvor.
- Es gibt 3 große Internet-Märkte, in denen ein **enormes finanzielles Potenzial** liegt.

Und um genau diese großen Internet-Märkte geht es in diesem Report...

Ich werde dir die 27 profitabelsten Nischen innerhalb dieser 3 Märkte vorstellen, damit du eine Vorstellung für dich davon bekommst, für welche Nische du auf Basis deines Wissens und deiner Erfahrungen ein digitale Infoprodukte erstellen könntest.

Ich wünsche dir viele hilfreiche Erkenntnisse bei der Lektüre!

## Kapitel 1: Warum du eine Nische für dich finden solltest

Vielleicht fragst du dich gerade, was genau eine Nische im Internet überhaupt ist. Und diese Frage ist berechtigt und wichtig, denn deine Nische entscheidet zu einem großen Teil darüber, ob du mit deinem digitalen Infoprodukt erfolgreich sein wirst oder nicht.

Die meisten Menschen denken, dass eine Nische eine bestimmte Personengruppe ist, die man mit seinem Produkt adressiert.

Das ist nicht ganz falsch, aber auch nicht ganz richtig. Daher möchte ich dir eine andere Bedeutung von "**Nische**" mit auf den Weg geben:

### Eine Nische ist ein Problem.

Sie ist das Problem, das bestimmte Menschen haben und das du mit deinem Infoprodukt lösen willst.

Und Menschen haben viele Probleme. Aus genau diesem Grund ist die Nachfrage nach Informationsprodukten auch so hoch - weil jeder Mensch seine Probleme überwinden möchte. Und dabei ist es zunächst einmal ganz egal, um welche Probleme es sich dabei genau handelt.

Dennoch musst du wissen, für welche Nische du dein Infoprodukt erstellst. Du kannst das beste und umfangreichste Infoprodukt der Welt erstellen... Wenn du die falsche Nische wählst, wirst du dennoch keinen Erfolg damit haben.

Du musst die passende Nische für dich finden, sie entdecken und sie lösen (**weil sie ja das Problem deiner Zielgruppe darstellt**).

Und das ist etwas, das viele Menschen davon abhält, ein eigenes digitales Infoprodukt zu erstellen und online zu verkaufen. Sie sind der Überzeugung, dass sie sich für eine Nische entscheiden müssen.

Aber das ist die falsche Herangehensweise. Du musst dir überlegen, welche Probleme Menschen haben und welche Problem du mit deinem Infoprodukt lösen könntest. Es ist wichtig, dass du weißt, welche die größten Ängste, Sorgen, Nöte, Wünsche und Herausforderungen deiner Zielgruppe sind.

Dieses Wissen ist Gold (**Geld**) wert!

## Was bedeutet das nun genau für dich?

Wenn du eine Nische mit einem Infoprodukt erfolgreich targetieren und damit mehrstellige Einnahmen generieren möchtest, dann musst du zuerst herausfinden, was Menschen möchten und brauchen, aber nicht bekommen.

Erst dann erstellst du darauf basierend ein Infoprodukt, das die besonderen Bedürfnisse der Menschen erfüllt.

Diese Reihenfolge ist wirklich wichtig.

Wenn du zuerst ein Infoprodukt erstellst und dir dann erst klar machst, was deine Zielgruppe eigentlich möchte, war deine Arbeit umsonst.

Wenn du aber weißt, welche Probleme du mit deinem Infoprodukt ansprichst, hast du bereits die Hälfte der Arbeit erledigt.

## Kapitel 2: Warum du deine Nische eingrenzen musst

Die meisten Menschen denken intuitiv, dass ihr Produkt eine möglichst breite Masse erreichen sollte. Und es hört sich ja zunächst auch logisch und attraktiv an, viele potenzielle Käufer erreichen zu wollen.

Das Problem daran ist nur: Diese Denkweise ist falsch.

Vielleicht fragst du dich jetzt, wie es falsch sein kann, ein Produkt zu erstellen, das unzählige Menschen wollen. Und es ist völlig normal, dass du dich das fragst.

Deswegen möchte ich ein kleines Experiment mit dir machen...

Nehmen wir an, du bist auf einer Hochzeit eingeladen, und gehst in einen Laden, um dir ein passendes Outfit dafür zu kaufen. Dann wirst du nicht einfach blind nach etwas suchen, sondern du wirst bereits gewisse Vorstellungen haben und gewisse Rahmenbedingungen mitbringen.

Zunächst entscheidet dein Geschlecht über deine Auswahl, vielleicht auch dein Alter und natürlich dein persönlicher Geschmack.

Soll es ein Sakko oder ein Smoking sein (*wenn du ein Mann bist*)?

Soll ein Hosenanzug oder ein Kleid sein (*wenn du eine Frau bist*)?

Welche Farbe soll dein Outfit haben?

In welcher Größe benötigst du es?

Soll es eher locker oder festlich sein?

Du wirst dir genau das aussuchen, was am besten auf deine persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten ist, was dir am besten gefällt und was dir am besten steht.

Und nun stelle dir vor, dass das ganze Produktsortiment in dem Laden komplett durcheinander gewürfelt ist und es keine Kriterien gibt, an denen du dich bei deiner Auswahl orientieren kannst.

Würdest du direkt etwas finden?

Und würdest du dort etwas kaufen?

Sicherlich nicht.

Du wirst nur dann ein Outfit für die Hochzeit kaufen, das spezifisch zu dir passt.

## Und genauso ist es auch bei deiner Nische.

Wenn du versuchst, mit deinem Infoprodukt alle zu erreichen, wird kaum jemand es kaufen.

Wenn du aber mit deinem Infoprodukt ein spezifisches Bedürfnis erfüllst, wirst du damit genau die Menschen erreichen, die dieses spezifische Bedürfnis haben.

Es geht also nicht darum, deine Nische auszuweiten, sondern deine Nische einzugrenzen - und genau das musst du auch tun!

Fokussiere dich bei deiner Eingrenzung auf den größten Schmerz, die größte Angst oder das größte Problem deiner Nische. Auf dieser Weise erstellst du ein Infoprodukt, das auch wirklich gewollt und gekauft wird.

## Kapitel 3: Welche Nische du für dich identifizieren kannst

Du weißt sicherlich bereits, dass die meisten Umsätze im Internet in den 3 großen Mega-Märkten gemacht werden:

1. **Gesundheit und Fitness**
2. **Dating und Beziehungen**
3. **Finanzen und Business**

Rund **80 bis 90%** aller Umsätze werden in diesen Online-Märkten generiert.

Vielleicht weißt du schon, welcher dieser 3 Märkte sich für dich am besten eignet und in welchem dieser Märkte du über das Wissen verfügst, das du in einem digitalen Infoprodukt vermarkten und verkaufen könntest.

Allerdings sprechen diese 3 Märkte zunächst einmal **“nur”** eine breite Masse an und du hast ja gerade erfahren, warum du mit deinem Infoprodukt unbedingt eine spezifische Nische des jeweiligen Marktes ansprechen solltest.

### Wie also solltest du vorgehen?

1. Zunächst solltest du dich für einen der 3 großen Mega-Märkte entscheiden.
2. Danach solltest du innerhalb dieses Marktes ein großes Bedürfnis bzw. Problem (= Nische) identifizieren, das du mit deinem Infoprodukt löst.
3. Innerhalb dieser Nische kannst du dich dann bei Bedarf noch einmal weiter spezifizieren.

Wenn du so vorgehst, erhöht du damit die Chancen für den Erfolg deines Infoproduktes und damit für deinen finanziellen Erfolg immens.

Wie du dir vielleicht vorstellen kannst, habe ich in den vergangenen Jahren als Internet-Unternehmer einige Nischen identifiziert, die sehr erfolgsversprechend und profitabel sind.

Es handelt sich dabei um jeweils 9 ausgewählte Nischen innerhalb der 3 großen Mega-Märkte - **also insgesamt 27 Nischen** - die ich dir nun im Einzelnen einmal vorstellen möchte...

## Mega-Markt #1: Fitness und Gesundheit



### Nische #1: Natürlich Fett verbrennen

Menschen wollen gut aussehen und daher ihre Traumfigur erreichen und halten.

Aus diesem Grund ist Gewichtsabnahme ein Thema, das immer funktionieren wird - vor allem, wenn es auf natürlichen Prinzipien basiert.

### Nische #2: Muskeln aufbauen

Neben dem Gewichtsabbau ist Muskelaufbau die andere Seite der Medaille.

Während es vielen Menschen darum geht, ihr Fett zu verlieren, geht es anderen darum, quasi Muskeln zu gewinnen.

### Nische #3: Stress abbauen

Der Alltag von Menschen wird immer stressiger und jeder von uns hat viele Verpflichtungen. Viele Menschen sind daher immer gestresster.

Die Reduktion bzw. der Abbau von Stress ist aus diesem Grund ein Thema, das immer mehr an Bedeutung gewinnen wird.

### Nische #4: Vitalität erlangen

Jeder Mensch möchte sich gut und entspannt fühlen und leistungsfähig bleiben, um seinen persönlichen Herausforderungen gewachsen zu sein.

Der Erhalt und die Steigerung von Energie und Vitalität ist daher ein wichtiger Punkt, der Menschen sehr motivieren kann, ein entsprechendes Infoprodukt zu kaufen.

### Nische #5: Einfache Sportübungen absolvieren

Menschen sind von Natur aus bequem. Das ist einfach Fakt. Dennoch wollen sie fit bleiben und abnehmen - **aber mit möglichst wenig Aufwand.**

Einfache Sportübungen, die man bequem zuhause und ohne Vorerfahrung machen kann, sind daher ebenfalls eine gute Nische.

### **Nische #6: Gesund ernähren**

Dies ist ein Thema, das immer aktueller wird, weil Menschen in Zeiten von Fast Food und Fertiggerichten ein stärkeres Bewusstsein dafür entwickelt haben, welche Lebensmittel ihnen schaden und welche ihrer Gesundheit nützen.

Außerdem erfüllt Ernährung eines der wichtigsten menschlichen Grundbedürfnisse, so dass es hier immer Bedarf nach entsprechenden Produkten geben wird.

### **Nische #7: Diäten durchhalten**

Hierbei geht es um konkret um Ernährungspläne, die eine Gewichtsabnahme beschleunigen.

Zwar spielen auch Gesundheitsaspekte eine Rolle, aber Menschen in dieser Nische geht es primär darum, sich so zu ernähren, dass sie nicht weiter zunehmen, sondern stattdessen auch zusätzlich noch abnehmen.

### **Nische #8: Krankheiten verhindern**

Menschen haben große Angst vor Krankheiten. Der Faktor "**Krankheiten**" wird immer wieder genannt, wenn Menschen danach gefragt werden, was ihnen die größten Sorgen bereitet.

Aus diesem Grund sind Produkte, die sich auf die Prävention oder Eindämmung eines bestimmten Krankheitsbildes oder irgendeine Art von körperlichen Beschwerden beziehen, immer sehr verkaufstark.

### **Nische #9: Altern vermeiden**

Dies ist ein zweiter Punkt, den viele Menschen fürchten: ihre eigene Alterung, weil sie die Endlichkeit des menschlichen Lebens symbolisiert.

Auch der Anti-Aging-Markt inklusive dem Erhalt geistiger Fitness ist daher eine geeignete Nische.

## Mega-Markt #2: Dating und Beziehungen



### Nische #1: Kennenlernen

Um den Mann bzw. die Frau für's Leben zu finden, muss man diese/n logischerweise zunächst einmal kennenlernen.

Da das Kennenlernen also die grundlegendste Voraussetzung dafür ist, um überhaupt eine Beziehung eingehen zu können, ist dies ein geeigneter Markt für ein Infoprodukt.

### Nische #2: Flirten

Wenn Menschen sich aus einem romantischen oder sexuellen Interesse heraus näher kennenlernen wollen, dann ist Flirten der nächste Schritt.

Da soziale Beziehungen eines der Grundbedürfnisse eines jeden Menschen sind, ist dies eine sehr vielversprechende Nische.

### Nische #3: Dating

Wenn der Flirt mit dem Gegenüber erfolgreich war, dann folgt als nächster logischer Schritt das Dating.

Sowohl Männer als auch Frauen wollen wissen, wie sie bei der Person ihres Herzens am besten ankommen und gerade am Anfang des Kennenlernens alles richtig machen, daher ist dieses Thema immer erfolgreich.

### Nische #4: Beziehungen

Wenn sowohl das Flirten als auch das Dating erfolgreich waren, entsteht in den meisten Fällen eine Beziehung zwischen zwei Menschen. Und die meisten von uns wünschen sich, mit ihrem / ihrer Seelenverwandten für immer glücklich zusammen zu bleiben.

### **Nische #5: Sexualität**

Sex ist ein Thema, das immer Relevanz haben wird - und zwar für jeden Menschen.

Wenn du ein Infoprodukt mit Tipps für ein erfülltes und glückliches Sexualeben erstellst, kann das sehr gut funktionieren.

### **Nische #6: Beziehungskonflikte**

Wenn Menschen in Beziehungen miteinander sind (**gleich welcher Art**), dann sind Missverständnisse und Streitereien quasi vorprogrammiert.

Und gerade, weil solche negativen Zustände sehr belastend sind, möchten Menschen sie lösen bzw. direkt verhindern, weil sie Angst haben, dass die Beziehung ansonsten scheitern wird. Infoprodukte dazu können also sehr gefragt sein.

### **Nische #7: Trennungen**

Wenn Beziehungen auseinander brechen, sind die Beteiligten oft überfordert. Bei Ehepaaren kann eine Scheidung weitreichende persönliche und finanzielle Folgen haben - gerade dann, wenn Kinder betroffen sind.

Da es jeden Tag auf dieser Welt zu hunderttausenden Trennungen kommt (**genauso wie Beziehungen**) ist dies eine langfristig erfolgreiche Nische - auch, wenn eigentlich niemand eine Trennung will.

### **Nische #8: Kindererziehung**

Wenn Menschen Kinder bekommen, ist das für sie das wichtigste Thema überhaupt.

Im Idealfall möchten Eltern ihre Kinder beschützen, sie bestmöglich erziehen und alles für sie tun, so dass dies eine sehr lukrative Nische ist.

### **Nische #9: Kommunikation**

Beziehungen zwischen Ehepartnern oder zwischen Eltern und ihren Kindern können nur dann gelingen, wenn alle Beteiligten wissen, wie sie am besten miteinander kommunizieren können.

Körpersprache, Mimik, Gestik und alle weiteren kommunikativen Aspekte sind einzelne Nischen, die du mit einem Infoprodukt aufgreifen kannst.

## Mega-Markt #3: Finanzen & Business



### Nische #1: (Internet) Business aufbauen

Dass ich diese Nische als erste nenne, hat natürlich seinen Grund.

Zum einen ist das meine absolute Lieblingsnische :-)) und zum anderen habe ich die Erfahrung gemacht, dass immer mehr Menschen darüber nachdenken, sich ein eigenes (**Internet**) Business aufzubauen.

Der Markt ist hier sehr groß und entsprechende Infoprodukte sind sehr gefragt, wie ich aus eigener Erfahrung sagen kann.

### Nische #2: Wohlstand aufbauen

Menschen wollen nicht in Armut leben. Menschen wollen reich und finanziell unabhängig sein.

Diese Nische kann daher wirklich sehr profitabel sein, wenn du zum Beispiel spezifische Tipps gibst, wie Menschen sich ein wohlhabendes Leben aufbauen können.

### Nische #3: In Aktien investieren

Dies ist sicherlich nicht ein Thema für jeden, aber trotzdem ein nachhaltig aktuelles Thema.

Aktien stellen vielleicht nur eine, aber gleichzeitig eine sehr wichtige Möglichkeit dar, Geld zu verdienen und sein Vermögen zu vergrößern, und motivieren daher einige Menschen, in sie zu investieren.

### Nische #4: Immobilien erwerben

Viele Menschen träumen davon, in den eigenen vier Wänden zu leben. Dies korrespondiert mit dem menschlichen Sicherheitsbedürfnis, weil ein eigenes Haus Schutz und Wohlbefinden repräsentiert.

Tipps zum Erwerb vom Immobilien können daher für eine bestimmte Zielgruppe sehr interessant sein.

### **Nische #5: Für das Alter vorsorgen**

Dieses Thema ist in aller Munde, da es für viele Menschen in der heutigen Zeit immer wichtiger wird.

Mit dem Bewusstsein, dass ihre Rente wahrscheinlich im Alter nicht ausreichen wird, suchen Menschen nach Lösungen und Tipps, die du ihnen mit einem Infoprodukt geben kannst.

### **Nische #6: Geld sparen und anlegen**

Zwar leben wir in einer Konsumgesellschaft, in der viele Menschen Schulden machen, aber das Thema der Geldanlagen wird trotzdem nicht weniger wichtig - im Gegenteil.

Menschen brauchen ein Gefühl der Sicherheit und es gibt viele Möglichkeiten, zu diesem Thema Infoprodukte zu erstellen, weil der Markt relativ groß ist.

### **Nische #7: Zeit managen**

Heutzutage ist Zeit ein extrem wichtiges Gut. Und Zeit entscheidet oft über den Erfolg oder Misserfolg eines Business.

Ich selber habe die Erfahrung gemacht, dass Zeitmanagement eine der wichtigsten und größten Herausforderungen besonders für Unternehmer ist - so dass gerade bei dieser Zielgruppe mit diesem Bedürfnis ein großes wirtschaftliches Potenzial für entsprechende Infoprodukte vorhanden ist.

### **Nische #8: Ziele erreichen**

Neben Zeitmanagement ist Zielerreichung ein zweites großes Thema - sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich.

Da es sich hierbei um ein sehr breites Themenfeld handelt (hierzu gehören beispielsweise auch die Themen "Produktivität erhöhen" und "Motivation aufbauen"), kann diese Nische sehr profitabel sein.

### **Nische #9: Job finden**

Der heutige Arbeitsmarkt wird immer schwieriger - egal, ob man Abitur oder einen Realabschluss gemacht, eine Ausbildung oder ein Studium absolviert hat.

Die Themen Bewerbung, Vorstellungsgespräch, Berufseinstieg und Karriereaufbau sind gerade bei der jüngeren internetaffinen Generation sehr relevant und eignen sich daher ebenfalls sehr gut für digitale Infoprodukte.

## Was du jetzt tun solltest...

Ich habe dir gerade die aus meiner Sicht **27 profitabelsten Nischen** genannt, die meines Erachtens auch langfristig gesehen sehr erfolgreich sein werden.

Du solltest dir jetzt aber nicht einfach eine Nische aussuchen und ein digitales Infoprodukt dazu erstellen.

Bitte denke an das, was ich dir eben erklärt habe...

Du solltest stattdessen nun innerhalb von einer dieser 27 Nischen ein spezifisches Problem identifizieren, das die Betroffenen haben und unbedingt lösen möchten.

Informiere dich auf Blogs, in Foren, in sozialen Netzwerken oder in persönlichen Gesprächen, was dieses spezifische Problem ist.

Oft ist es nämlich so, dass deine Zielgruppe ein ganz anderes Bedürfnis hat als das, was du eigentlich ursprünglich angenommen hast. Und es wäre extrem ärgerlich, wenn du Umsätze verschenkst, weil du vorher das spezifische Problem nicht richtig ermittelt hast.

Du musst unbedingt ein spezifisches Bedürfnis innerhalb einer Nische finden, das derzeit nicht oder nur kaum befriedigt und gelöst wird.

Darauf aufbauend kannst du dann ein digitales Infoprodukt basierend auf deinem Wissen, deinen Erfahrungen, deinen Fähigkeiten und deinen Kenntnissen erstellen.

Ein Infoprodukt, das einzigartig ist und für die betroffenen Menschen deiner spezifischen Nische einen extrem hohen Mehrwert hat!

Weitere kostenlose Tipps zu den Themen Wohlstand, Internet Marketing und Persönlichkeitsentwicklung bekommst du auch auf meinen Kanälen in den sozialen Netzwerken:

 Kris Stelljes

 krisstelljes

 krisstelljes

 Kris Stelljes

Bis in Kürze,  
Dein Kris Stelljes